BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات التفاوض المتقدم في العقود والمشتريات الاستراتيجية



مهارات التفاوض المتقدم في العقود والمشتريات الاستراتيجية

مقدمة

في ظل بيئة الأعمال المتسارعة والتنافسية، أصبحت مهارات التفاوض الاستراتيجي وإدارة العقود من أهم عوامل النجاح في إدارة المشتريات الحديثة. تهدف دورة التفاوض المتقدم في العقود والمشتريات الاستراتيجية إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والأدوات المتقدمة التي تمكنهم من التعامل مع العقود المعقدة، وتحقيق أفضل الشروط التعاقدية، وإدارة الموردين والمخاطر بكفاءة عالية.

تمتد الدورة على مدار أسبوع مكثفة تجمع بين الجانب النظري والتطبيقي من خلال دراسات حالة وتمارين واقعية تحاكي مواقف التفاوض الفعلية في بيئة المشتريات والعقود، مما يساعد المشاركين على تطوير قدراتهم في اتخاذ القرارات، وإدارة المفاوضات، وتعزيز العلاقات الاستراتيجية مع الموردين.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- إتقان استراتيجيات وتكتيكات التفاوض المتقدم الخاصة بالعقود ذات القيمة العالية والمعقدة.
- تطوير مهارات صياغة العقود بشكل شامل وواضح ومتوافق مع الجوانب القانونية.
- تحديد المخاطر في عمليات الشراء والعقود ووضع خطط فعّالة لتقليلها.
- تعزيز التفكير الاستراتيجي في اتخاذ قرارات الشراء وإدارة العلاقات مع الموردين.
- تحسين مهارات حل النزاعات وإدارة الخلافات التعاقدية بطرق احترافية.
- تطبيق مبادئ الشراء الأخلاقي والمستدام بما يحقق الشفافية والنزاهة المؤسسية.



محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التفاوض المتقدم في العقود

- فهم نظريات التفاوض وعلم النفس المؤثر في عمليات الشراء.
- أساليب التحضير المتقدمة لمفاوضات العقود المعقدة.
- تحليل أصحاب المصلحة وإدارة توقعاتهم أثناء التفاوض.
- الاعتبارات الثقافية في المفاوضات الدولية والعقود العابرة للحدود.
- دراسة حالة تطبيقية حول ممارسات التفاوض الناجحة وغير الناجحة في المشتريات.

اليوم الثاني: المشتريات الاستراتيجية وإدارة الموردين

- منهجيات متقدمة لاختيار وتقييم الموردين بدقة واحترافية.
- تطبيق إدارة الفئات Category Management وأساليب الشراء الاستراتيجي لتحسين الكفاءة.
- تحليل إجمالي تكلفة التملك TCO لتقييم العروض واتخاذ قرارات مبنية على القيمة.
- بناء علاقات شراكة استراتيجية طويلة الأمد مع الموردين.
- استخدام مؤشرات الأداء KPIs لمتابعة أداء الموردين وتحسين الجودة والخدمة.

اليوم الثالث: صياغة العقود والاعتبارات القانونية

- المكونات الأساسية للعقود التجارية وأهم البنود في عقود المشتريات.
- إدارة المخاطر من خلال توزيعها العادل في الشروط التعاقدية.
- حماية الملكية الفكرية والسرية في العقود التجارية.
- القوانين الدولية واختصاصات القضاء في العقود متعددة الأطراف.
- ورشة عمل تطبيقية لصياغة عقد شراء نموذجي يوازن بين الأهداف التجارية والالتزامات القانونية.

اليوم الرابع: تكتيكات التفاوض المتقدم وحل النزاعات

- تحليل ديناميكيات القوة والتأثير في مواقف التفاوض.
- التعامل مع المفاوضين الصعبين وإدارة المواقف المتوترة أو الجمود.
- تطبيق أساليب التسوية البديلة للنزاعات ADR مثل التحكيم والوساطة.
- التفاوض على تعديل العقود أو تجديدها بما يضمن استمرار التوافق بين الأطراف.
- تمرين عملي لمحاكاة جلسة تفاوض حقيقية مع تطبيق التكتيكات المختلفة.



اليوم الخامس: إدارة المخاطر وأداء العقود

- تحديد وتقييم المخاطر التشغيلية والمالية والقانونية في العقود.
- استخدام مؤشرات الأداء KPIs لمتابعة تنفيذ العقود وتحسين الأداء.
- آليات مراجعة العقود وضمان الالتزام بالمعايير والسياسات المؤسسية.
- تطبيق الممارسات الأخلاقية والاستدامة في عمليات الشراء والتفاوض.
- مشروع ختامي: إعداد خطة شاملة لإدارة المخاطر وتحسين أداء عقد حقيقي أو افتراضي.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- التميز في التفاوض: اكتساب القدرة على تحقيق شروط تعاقدية أكثر فاعلية واستدامة.
- رؤية استراتيجية: تطوير مهارات تحليل الموردين واتخاذ قرارات شراء مبنية على القيمة المضافة.
- إلمام قانوني: إتقان مهارات صياغة العقود وفهم الجوانب القانونية المتعلقة بها.
- إدارة المخاطر بفعالية: اكتساب أدوات احترافية لتقليل المخاطر وتعزيز الأداء.
- نمو مهني مستدام: بناء الثقة والاحترافية في إدارة المشتريات المعقدة والمفاوضات الكبرى.

الخاتمة

تمثل دورة التفاوض المتقدم في العقود والمشتريات الاستراتيجية فرصة فريدة للمحترفين الراغبين في تعزيز قدراتهم القيادية والاستراتيجية في إدارة المشتريات. من خلال المزج بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي، سيكتسب المشاركون الخبرة اللازمة للتعامل مع العقود المعقدة، والتفاوض بفعالية، وإدارة الموردين والمخاطر بطريقة احترافية.

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على تحويل المشتريات من وظيفة تشغيلية إلى عنصر استراتيجي يساهم في تحقيق القيمة المؤسسية والاستدامة التنافسية.

